

鼎捷数智股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-004

| | |
|-------------|---|
| 投资者关系活动类别 | <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 上市公司投资者交流活动 |
| 参与单位名称及人员姓名 | 中金公司、海通证券、财通资管、中信建投、华泰证券、申万宏源、中泰证券、国金证券、国泰君安、国海证券等40余位机构投资者 |
| 时间 | 2024年10月31日 10:00-10:50 |
| 地点 | 上海市静安区江场路1377弄绿地中央广场1号楼22层 |
| 上市公司出席人员 | 刘波 董事、执行副总裁 林健伟 执行副总裁、董事会秘书 袁一超 IRD |
| 主要内容 | <p>会议开始，鼎捷数智股份有限公司董事、执行副总裁刘波先生，执行副总裁、董事会秘书林健伟先生对公司基本情况、2024三季度经营成果进行相关介绍，公司高管与投资者进行交流互动，具体情况如下：</p> <p>一、公司业绩情况</p> <p>2024年前三季度公司延续聚焦行业经营的战略的同时，持续优化资源配置，收入保持了双位数的增长。前三季度，公司实现营业收入人民币15.73亿元，同比增长11.21%；单第三季度，公司实现营业收入人民币5.69亿元，同比增长11.63%。</p> <p>分区域来看，公司在中国大陆地区前三季度实现营收人民币7.35亿元，同比增长11.33%，重回双位数增长；非大陆地区前三季度实现营收人民币8.38亿元，同比增长11.11%。其中，东南亚地区前三季度收入保持高增，在中企出海与在地客户拓展方面均实现了不错的增长，前三季度公司中企出海营收金额同比增</p> |

长 58%。

盈利水平方面，公司前三季度实现归母净利润人民币 4,988.94 万元，同比增长 2.15%；扣非净利润实现人民币 4,547.03 万元，增速为 59.10%。公司在积极推动营收规模增长的同时，持续优化内部管理体系，提升运营效率，有效控制各项费用率水平。

前三季度，公司持续推出数智化的解决方案和产品，通过优化组织布局及资源投入，高效拓展市场、挖掘客户需求，营收继续保持了双位数的增长。

二、投资者互动问答

问题一：公司更名为鼎捷数智之后，未来业务战略是否会有所调整？

答：您好，公司由鼎捷软件更名为鼎捷数智，意味着公司业务将不局限于提供应用软件及服务，未来将以全新视角运用数据和智能技术带来创新生产力，对客户与合作伙伴提供更加全面深入的平台化服务，向领先的数据和智能方案提供商迈进。

公司更名后将进一步发展鼎捷雅典娜平台，丰富行业 AI 应用场景、数智生态等产品和服务，为组织和个人实现提升运营效率、重塑组织生态及可持续发展，助力数智化运行。谢谢关注！

问题二：公司在中国大陆地区第三季度收入有所修复，在经营上作出了哪些调整？

答：您好，在下游市场需求承压的环境下，公司及时调整经营策略，加强内部组织资源调度，提高产品交付效率与订单转化效率，中国大陆地区第三季度营收增速有所回升。

同时，公司充分研究行业政策、紧抓国产替代机遇，加强工业软件四大类业务协同发展。谢谢关注！

问题三：第三季度鼎捷雅典娜的研发进展可否详细介绍下？

答：您好，第三季度公司继续加大鼎捷雅典娜的研发投入及迭代，探索数据驱动和生成式驱动的落地实践，迭代优化Indepth AI多智能体协同、多模态交互等能力；AI算法层面，完成文生图纸、文档解析、语音TTS模型、大模型多级推理性能并发等底层优化。谢谢关注！

问题四：公司前三季度各项费用率变化情况如何？

答：您好，在销售费用方面，公司前三季度销售费用率较去年同期下降2.41个百分点，主要因公司加强老客及大客经营，单位销售人员效率有所提升；同时，公司加强线上营销引流拓客，以降低线下拓客模式的费用支出。

在管理费用方面，公司前三季度管理费用率较去年同期下降1.45个百分点，公司今年起加强全面预算管理、严控各项费用支出，管理费用得到了有效的控制。谢谢关注！

问题五：中国大陆地区下游行业景气度是否有所恢复？

答：您好，分行业来看，半导体行业在AI换机潮的推动下新厂建设、旧厂扩建等需求上升；汽车零部件行业出海及AI智能的工业场景趋势加强；装备制造行业发展新质生产力、淘汰落后产能、升级智能装备的需求增长。

公司在中国大陆地区延续年度经营策略，强化老客及行业经营，提高运营管理效率，同时及时调整经营策略应对下游行业景气度波动。谢谢关注！