

证券代码：300830

证券简称：金现代

金现代信息产业股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号：2021-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	西部利得吴桐、西藏东财基金钱监亮、诺安基金王晴、方正富邦基金巩显峰、太平资产郑金镇、招商基金亢思汗、信达澳银基金徐聪、南通弘正资本葛露露、沁元投资衡欢乐、涌贝资产马涌超、东兴证券孙业亮、长见投资刘志敏、广东宝新资产闫鸣、NTF Asset 新同方资管杨涛、鸿道投资方云龙、元兹投资黄颖峰、北京公能达投资周启龙等人
时间	2021年6月25日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长黎峰、董秘鲁效停、产品总监杜伟
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司演示和讲解轻骑兵低代码开发平台 首先，公司在线演示了轻骑兵低代码开发平台的可视化快速开发能力，主要包括表单的可视化开发和流程的可视化开发。演示以开发一个“设备检修”功能为例，借助于轻骑兵低

代码开发平台“拖、拉、拽”的可视化开发能力，仅仅几分钟的时间，就构建了一个“检修申请单”页面、一个“检修申请单查询”页面，并配置了一个具有分支的、有两级审核的“检修申请流程”，展示了轻骑兵低代码开发平台较强的可视化快速开发能力。

之后，公司用 PPT 对轻骑兵低代码开发平台进行了进一步的讲解，主要包括平台的微服务架构，以及平台的高安全、高性能、国产化兼容等特性。

## 二、问答环节

### 1、公司切入低代码平台的初衷和过程是什么？

答：公司的轻骑兵低代码开发平台，最早可追溯到 2002 年，那时仅为公司的一个内部开发工具，用以提升公司的软件开发效率。

2008 年，公司开始了对轻骑兵的产品化、商业化建设，除满足公司自身项目开发需求外，逐步开始对外销售轻骑兵。

2018 年，随着国内低代码开发概念的普及，公司意识到轻骑兵开发平台中的很多理念和技术与低代码概念非常契合。于是公司按照低代码开发平台的设计理念，采用微服务等最前沿的技术框架，开始了第八代轻骑兵开发平台的建设。

从轻骑兵的发展历程可以看出，公司的轻骑兵低代码开发平台不是追热点、赶时髦的产物，而是一个有着长期积累和沉淀的成熟产品。

### 2、公司多年研发低代码开发平台的过程中，了解的比较有实力的对手有哪些？

答：目前公司轻骑兵低代码开发平台比较成熟的版本是 8.2 版。该版本主要是面向央企、国企等大型集团化企业，旨在帮助这些企业的下属软件公司快速构建信息化解决方案，通常部署在客户的私有云上，使用者主要为 IT 专业人士，侧重于解决复杂业务逻辑和流程，对标的是 Mendix, OutSystems 等企业级的主流产品。

国内的同类产品有奥哲的云枢、金蝶的苍穹、炎黄盈动的 AWS、普元的 EOS 等。我们认为，轻骑兵低代码开发平台的整体竞争力在企业级低代码开发领域处于国内第一梯队，在可视化开发等部分技术上居于国内领先水平。

### **3、请结合公司自身分析一下国内低代码这个行业将会如何发展？**

答：我们认为低代码开发平台的客户有两大类，一类是大型软件开发公司，一类是中小企业或者个人开发者。第一类客户主要就是 ISV（独立软件开发商），例如国家电网的南瑞信通、铁路总公司的铁科院等，这些用户主要在私有化部署的低代码开发平台上开发软件应用。Mendix 和 OutSystems 主要是面向这一类客户。第二类客户是中小型企业或个人开发者，低代码平台以 SaaS 的方式，为非计算机专业人士或者业务人员提供云化的开发服务。这种模式更倾向于演变成一种零代码开发模式。国内的氚云、宜搭、简道云等都是该类低代码服务的提供商。

我们认为，上述两个客户群体所带来的市场空间都很大。轻骑兵 8.2 版本，主要面向第一类客户，目前已在销售中。轻

骑兵 8.3 版本，主要面向第二类客户，公司计划在下半年完成该版本的建设和测试工作。

#### **4、阿里及用友等巨头厂商都在做低代码平台，公司将会怎样去竞争和合作？**

答：公司建设低代码平台有两方面的优势。首先，公司在低代码开发平台方面已经有十多年的积累沉淀，起步较早，具有先发优势；其次，公司本身就是一家 ISV，常年从事电力、铁路等大型央企的软件开发，对于软件企业在成本控制、质量控制、开发效率提升等方面的痛点有比较深刻的理解和体会，这对于建设低代码开发平台有着非常重要的作用。

公司除加强自主研发投入之外，思想上呈开放态度，愿意与国内的低代码厂商进行合作与交流，共建国内的低代码平台生态体系。目前公司正在计划建立低代码技术的相关标准，如建立组件设计标准，使一家企业的低代码开发平台，能够接入其他厂商按标准设计的组件，这对于推动低代码开发平台的发展具有重要的意义。

#### **5、请讲一下轻骑兵开发平台降本增效的实际案例？**

答：轻骑兵低代码开发平台的主要优势之一是采用可视化的方式实现软件快速开发，可大大降低企业对于软件开发人员的能力要求，使不懂软件开发的业务人员直接参与到软件开发成为现实，可以显著提升开发效率，降低企业的软件开发成本。

去年，中铁电气化局搞“管理三化”，既管理制度化、制度表单流程化、表单流程信息化，面临电气化局机构庞大、业务流程复杂、工作量大等困难，传统开发方式难以满足客户对

工期的要求。于是，电气化局采购了轻骑兵低代码开发平台，并培训下属各业务单位的业务人员，使其能够使用骑兵低代码开发平台建设自己部门的信息系统。粗略估计，采用轻骑兵低代码开发平台开发管理三化后，显著提升了电气化局管理三化建设速度，预计比普通开发模式提升数倍。

轻骑兵低代码开发平台，已经在电力、铁路、航天等行业中获得了广泛的应用和认可，典型案例有：国家电网的南瑞信通、科东、珠海许继、新疆信产，南方电网的广西博联、贵州广思，发电行业的河北建投，轨道交通行业的中国铁科院、中国中铁电气化局，航天领域的航天科工二院 23 所，市场监管领域的北京信城通等。

低代码开发的重要特征之一是它对开发人员能力要求的大幅降低，故而也有人称低代码开发为“平民开发”。现在企业都在强调数字化转型，但是合格的软件开发人员一直供给不足，这就导致了传统软件开发成本非常高，进而阻碍了很多企业的数字化转型；另外由于传统软件开发速度慢，也使得很多中小型企业看不到信息化、数字化、网络化和智能化带来的好处。低代码开发平台的出现将会有效缓解这样的局面。

**6、投资人比较关注公司的商业模式，如果公司从项目型公司，转变到产品型公司，进一步转变到平台型或者是生态型的公司，那么公司价值会有比较明显的跃升，请问公司的低代码平台是否会成为公司商业模式转型的利器？轻骑兵开发平台的定价模式是怎样的？**

答：公司已经把轻骑兵的建设提升为公司重要的发展战

略，也作为公司从项目型主导的 IT 公司，逐步向产品型公司过度的重要抓手或突破点。为实现这一战略落地，目前公司的研发中心有 100 人左右的研发队伍，专职负责轻骑兵低代码平台的建设；此外，公司要求内部软件项目立项时，如果客户没有指定其他平台，则项目组必须使用轻骑兵平台来进行开发，以此来反馈问题、督促完善轻骑兵开发平台。

为充分发挥轻骑兵低代码开发平台的价值，公司近期还提出了“轻骑兵+细分业务领域”的思路，也就是公司给用户不仅仅是一款软件应用系统，而是再加上轻骑兵低代码开发平台。这样当用户有个性化需求时，借助于轻骑兵的快速、可视化开发能力，用户可以自己修改自己的软件应用系统。这样，我们不仅为客户提供了更加优质的服务，而且实现了与用户的深层次绑定。

举例说明：公司在电力工程监理方面的业务积累达到一定程度后，用轻骑兵开发平台将电力工程监理这款软件产品开发出来。在公司给客户提供服务时，提供的就不仅仅是一块电力工程监理应用软件，而是应用软件加轻骑兵低代码开发平台。这样用户的个性化需求调整，就可以由用户自己完成。由于用户自己最了解电力工程监理业务，最了解自己的需求，因此，“自己的个性化自己做”的模式，会使得公司的电力工程监理软件产品的生命力、竞争力得到大幅提升。

关于轻骑兵产品报价，目前主要销售 8.2 企业级版本，销售方式比较灵活，主要有永久授权型、租赁授权型等方式。永久授权型为一次性取得产品永久授权，不限用户数量和服务器

	<p>部署节点；租赁授权型为按年租用平台，获得平台使用权后，在租赁期内不限制用户数量和服务器部署节点。以上两种销售方式的定价，都与所选择的产品模块有关，价格从几十万到几百万不等。</p> <p><b>7、公司未来轻骑兵低代码平台的发展战略是什么？</b></p> <p>答：第一，上述面向大中型软件企业的 8.2 版本，公司会继续加强建设并加大宣传和推广力度，持续为客户提供优质的低代码开发服务；第二，加快 SaaS 化版本的 8.3 版本建设速度，力争今年下半年完成建设和测试工作，尽早的开拓广大的中小企业和个人开发者客户群体；第三，推行“轻骑兵+细分业务领域”的策略，为客户提供“可编辑”的软件系统。</p> <p>目前公司约有 100 余人的团队在对轻骑兵低代码开发平台进行持续研发和迭代升级。</p> <p><b>8、请大概描述一下公司近期披露的股权激励？</b></p> <p>答：本次股权激励采用第二类限制性股票作为工具，激励计划首次及预留授予部分限制性股票的考核年度为 2022-2023 年两个会计年度，每个会计年度考核一次。以公司 2020 年净利润（扣非后归母净利润）为基数，对各考核年度的净利润（剔除股份支付影响且扣非后的归母净利润）增长率进行考核，根据净利润完成情况核算各年度公司层面归属比例。公司披露的业绩目标增长率分别为 82% 和 115%。详细情况可参考公司披露的 2021 年限制性股票激励计划草案内容。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 6 月 25 日