

上海新致软件股份有限公司

投资者关系活动记录表

股票简称：新致软件

股票代码：688590

编号：2021-001

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 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	海通证券：郑宏达
时间	2021年7月
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 隋卫东先生
投资者关系活动主要内容介绍	第一部分公司基本情况介绍 第二部分问答环节主要问题 1、请介绍一下公司国内业务的情况及未来市场空间 答：新致软件是国内领先的软件服务提供商，主营业务包括向保险公司、银行等金融机构和其他行业终端客户提供科技服务，从事包括咨询规划、设计、开发、运维等软件开发服务，以及向一

级软件承包商提供软件项目分包服务。报告期内，公司在智能化渠道类、大数据平台类和风控预警类等金融科技细分领域保持行业领先地位。

公司向保险公司、银行等金融机构以软件开发服务的形式提供金融科技服务。中国人民银行继 2017 年成立金融科技委员会之后，于 2019 年 8 月印发《金融科技 (FinTech) 发展规划 (2019 - 2021 年)》，明确提出未来三年金融科技工作的指导思想、基本原则、发展目标、重点任务和保障措施，为金融科技的中长期健康发展奠定了基础。

在关键技术应用上，云原生技术发展迅速，推动金融 IT 基础能力转型；金融中台建设成为共识，呈现自动化和智能化趋势；5G 建设提速，新基建带来金融业转型新机遇；算法、算力、数据的积累和突破促进了人工智能等智能化技术应用的爆发，而智能化技术的积累又推动了金融业务智能化；区块链技术快速发展金融区块链平台成为热点并在多领域应用。

2、公司的行业地位和竞争力体现

答：公司的技术服务方案在产品功能、技术性能方面享有良好的品牌知名度。公司长期服务中国太保、中国人寿、新华保险、中国人保等保险行业巨头，与其建立了良好的合作关系，为其不断开发建设信息系统。经过多年发展，公司在保险行业 IT 解决方案领域积累了丰富的经验，形成了完善的信息技术服务体系，因此在保险行业 IT 解决方案市场的行业地位较高。

公司的支付与清算系统、信用卡系统、中间业务系统、金融风控

预警监控及金融市场代客交易等 IT 解决方案应用于 30 余家股份制银行。其中，公司对大型商业银行、股份制商业银行和邮政储蓄银行的客户覆盖率较高，计划将复制并推广大型银行客户的成功经验至中小型银行企业，逐步提高公司在银行行业的客户覆盖率。

根据工信部赛迪研究院报告显示，公司连续多年在中国保险业、银行业 IT 解决方案供应商中排名领先。

3、请介绍一下公司新产品及业务发展方向？

答：构建 PaaS 平台生态为重点方向，公司在大量优质金融客户的基础上，结合新致软件服务解决方案，计划开展 PaaS 平台产品及服务，并引领行业的 IT 结构变革，积极构建相应生态，提高大型优质客户的粘性和稳定的高复购率。新致 PaaS 平台将结合金融行业的特点，汇聚了新致软件及第三方产品服务，向以保险、银行为主的金融机构提供了金融科技赋能，并具备了高安全性、高稳定、高扩展性的特点，能灵活的适配企业的业务增长，有效的帮助金融客户向金融云的业务转型。

除了利用自身大数据分析技术、AI 能力和云原生体系外，公司同时在探索多种增值服务的新商业模式，为未来更稳定健康的现金流增长提供动力。

公司在金融 IT、尤其是保险 IT、银行 IT 的领先地位，能在未来对公司全栈式云服务解决方案及软件开发生态的建设，起到正面作用，使得公司发展为“生态构建者”，将进一步提高公司的行业竞争力。

4、公司的毛利率在 20 年有所提升，请问是什么因素导致的，是否有可持续性？

答：公司充分发挥自身的核心竞争力，利用公司丰富的 IT 解决方案模块积累，加大了业务支撑解决方案的平台生态布局；持续投入对大数据、人工智能和区块链等新一代科技技术的研发，并将研发成果逐步应用到智能化渠道类、大数据平台类和风控预警类等金融科技解决方案中。公司在金融科技领域的功能模块软件开发和平台解决方案能力增强，推动公司毛利率有效提升，报告期内公司主营业务毛利率提升了 2.05%，其中金融行业业务毛利率提升了 3.46%。

基于公司丰富的行业性应用解决方案以及生态化的业务支撑系统，客户的稳定性和复购率保持在高位。复购率指标是指公司过去的存量客户中，新一年比上一年继续重复购买公司服务的客户数量占比；复购率越高说明公司的服务和产品对客户的粘性越高，使更多客户发生重复购买行为，进而能持续为公司产生收入。在过去三年，从 2018 年到 2020 年，公司前 100 大客户收入占比维持在 89%水平，同时前 100 大客户的年复购率为 87%、87%、94%。公司的客户复购持续提升，对客户的粘性持续提高。

20 年软件开发收入占比提升，毛利率显著增加；20 年内公司软件开发的收入占比提升，实现收入 4.85 亿元，毛利率提升了 3.68%，毛利率的提升主要受益于公司软件开发的价值量和标准化程度提升；公司 20 年技术服务的收入占比基本持平，实现收入 4.80 亿元，毛利率提升了 2.49%。认为公司对客户的高粘性，

以及公司丰富的行业性应用解决方案以及生态化的业务支撑系统，是公司主要竞争力，有助于持续优化公司的毛利率水平。

5、公司未来境内和境外业务发展的规划？

答：（1）稳定发展境外业务

公司日本业务的重点将逐步向产业链高技术和高附加值的阶段过渡，减少仅提供软件代码编写等低附加值的软件分包业务，扩大承接包含基本设计、详细设计、连接测试和系统测试等附加值较高的覆盖的全产业链的业务份额，增强独立承接软件项目的能力。

公司拟依靠中日联动的“在岸为主、离岸为辅”的服务模式，将国内优秀的 IT 解决方案在日本相关领域进行推广应用，提升在日业务的软件开发服务能力，拓展日本终端客户市场，丰富公司日本整体业务生态，从而让公司对日业务走向更高的价值链环节。

（2）境内业务

公司将继续深入拓展向银行、保险、电信、汽车等重点行业客户，持续提升公司在重点行业的品牌优势地位。除深化现有客户合作、进一步开发更多优质客户之外，公司还拟提升自身所具备的软件开发服务能力，不断拓展软件开发过程中包括咨询、设计、运维等处于产业链前端的业务，深入客户运营的前后端，从而提升软件开发服务的附加值，进一步增强公司的核心竞争力和盈利能力。

附件清单 (如有)	无
日期	2021年7月