

苏州工业园区凌志软件股份有限公司

投资者关系活动记录表

股票简称：凌志软件

股票代码：688588

编号：2021-007

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 checked="" type="checkbox"/> 其他(电话会议)
参与单位名称及人员姓名	长江证券：凌润东、张昌明 新同方：杨涛 江海自营：梁君 大家资管：钱怡 国盛证券：陈芷婧
时间	2021 年 9 月
地点	长江证券电话会议、凌志软件上海会议室
公司接待人员姓名	董事会秘书、财务总监：王慧
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司介绍 二、问答环节 1、公司的毛利率较高，且高于同行。请问，未来公司毛利率的可持续性怎样？ 答：较高的毛利率是基于公司长期积累的技术优势、精细化的项目管理能力、优质的客户群体等多方面的综合能力的体现。首先，在技术方面，公司依靠多年的技术积累，积极研发多种软件开发工具、测试平台，如低代码开发平台、软件自动化测试平台等，通过开发流程的模块化、自动化、工具化，进一步提升公司软件开发效率。其次，公司拥有较好的项目管理能力，可以从项目人员的利用率、质量控制、项目实施等各方面进行

高效管理，不仅确保了高质量地完成项目交付，还有效地节省了成本。此外，公司深耕金融领域十多年，无论是在日本还是在国内，都积累了较多的优质客户，公司过硬的技术与服务能力，更是增强了客户的粘性。

所以，在长期经营的过程中，公司的毛利率一直处于持续稳步的增长。未来，公司也将持续加大研发投入，沉淀技术累积，将技术成果应用于产品和项目。同时，大力开拓市场，增厚业绩，提升毛利率。

2、 请问，公司在开拓对日业务和国内业务的过程中，会有相互的联动性吗？

答：公司的对日业务和国内业务一直是处于相互轮动的上升过程中。公司在开拓国内业务初期，将对日本证券业务的经验、技术和业务人才导入国内，为国内的券商提供很多业务knowhow，推动着国内证券信息系统的转型和升级。当下，由于国内市场每年新业务、新技术的应用场景层出不穷，公司又将所掌握的大数据、云计算、人工智能等新兴技术、及场景的应用等，反向输出给日本客户。

所以，公司在日本及国内的两大业务在发展的过程当中，是一个相互轮动、互为支撑的关系。

3、 公司今年上半年的增长情况怎么样？未来的增长是否具有可持续性？

答：今年上半年，公司实现营业收入 32,253.96 万元，同比增长 15.04%。如果不考虑汇率的影响，同比增长高达 22.79%。未来，在日本市场，随着日本金融机构和大型企业数字化转型的 IT 投入比例加大，市场需求不断增加，公司的对日软件开发业务也将呈现明显地增长。同时，国内证券行业正处于全面对外开放和深化改革的窗口期，数字化建设需求旺盛，国内业务也

	<p>在逐步提升。</p> <p>4、北交所的成立，也意味着国内市场不断地出现新的机遇。请问，公司针对国内市场的战略规划是怎样的？</p> <p>答：北交所的成立，将为更多的中小企业上市融资发展提供机会，为资本市场中参与的机构在大投行领域、综合金融服务领域、财富管理领域等带来更大的增长空间，而公司在这几个领域都有相关的产品和服务，并将继续加大这几个领域的产品创新和产品研发投入。</p> <p>并且，我们的创新不仅包括了新技术驱动的产品创新，还包括以咨询驱动的业务模式和管理模式的创新，从而带动软件产品的创新。</p> <p>此外，公司也将依托产业基金，进行并购等方式，不断完善凌志的生态，实现跨越式发展。</p> <p>5、公司国内的拳头产品得到了现有客户的认可。请问接下来，国内市场是打算不断开拓新客户？还是以拳头产品为开端，向原有客户销售新的产品？</p> <p>答：公司的拳头产品 MOT 数据引擎、大投行业务综合管理解决方案等，不仅打造了公司的核心竞争力，还增加了公司与国内客户的粘性。</p> <p>针对国内市场的开拓，公司在进行拳头产品迭代开发的同时，将带动其它产品及解决方案在国内的销售。另一方面，公司还将持续开发新产品，横向开拓金融领域内的新客户。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 9 月