

证券代码：300687

证券简称：赛意信息

广州赛意信息科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：（投关）2022-001 号

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 checked="" 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）
活动参与人员	通过“价值在线”（www.ir-online.cn）平台参与公司 2021 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022 年 05 月 18 日 15:00-17:00
地点	价值在线（www.ir-online.cn）
形式	网络互动方式
公司接待人员姓名	董事长、总经理 张成康 财务总监 欧阳湘英 董事会秘书 柳子恒 独立董事 韩玲
交流内容及具体问答记录	<p>1. 1,公司长期以来最大的风险就是第一大客户收入占比过高。2021 年第一大客户收入占比 37%，2020 年第一大客户收入占比为 40%。请问这个数据的背后是不是有什么商业模式的约束,使得这个经营结果是无法改变的。2, 公司的获客方式是如何的? 在不同的行业公司是否有专门的合作伙伴? 3, 公司对市场的选择是否有所重点。企业信息化、智能制造很多企业都在参与, 一些企业已经在垂直行业深入耕耘多年, 比如重化工行业的中控技术。公司重点拓展的是哪些行业, 为什么是这些行业? 4, 公司主要的竞争对手有哪些? 公司相对于这些竞争对手的优势是什么? 谢谢</p> <p>答:您好! 1、公司第一大客户收入占比较高, 一方面存在一定的客</p>

户集中度风险，另一方面恰好是公司经营稳定和客户满意度的体现。核心客户能够给公司带来持续、稳定的经营性现金流，也反映出公司以客户为中心的经营理念成功实践，并获得客户认可。公司除了与核心客户保持着长期稳定合作关系外，积极拓宽客户覆盖面，开发新客户。在公司收入逐年增长的情况下，公司第一大客户收入占比呈现逐年下降趋势，客户集中度风险可控。2、公司凭借在制造业数字化转型领域十余年的经验，积累了众多行业客户和案例，公司在华南、华东、华中等地区均设置营销及交付中心，通过售前、咨询、销售、实施等多渠道直接面向客户提供服务。公司组织架构上设置有行业中心，针对不同行业的不同属性，为客户提供基于行业特点形成的行业解决方案。3、公司十余年来专注于工业互联网、智能制造、数字化转型等领域的技术与商业模式应用，为企业提供工业制造业的数字化高端软件咨询、实施和集成服务。公司重点聚焦于具有高景气度的装备制造、PCB 半导体、通讯设备及元器件等行业，下游行业的高景气度能够支撑公司各板块业务表现全面提升。4、公司具有完整的企业数字化及智能制造解决方案覆盖优势，在面向制造、零售及服务行业的企业级市场竞争中，能够以成套综合解决方案整合交付，或者规划后分期依据不同业务领域解决方案持续交付的方式提供服务，相对于仅具备某类单一解决方案交付能力的竞争对手，公司在市场上具有较强的整合竞争优势。此外，公司在核心技术、客户资源、人才及资质方面均具备核心竞争优势。感谢您的关注！

2. 董事长您好，请问 2021 年自研产品（包括泛 ERP 解决方案中的二次开发以及智能制造中的自研软件）这块销售额多少、客户反馈情况怎样以及今年预计增长情况？公司在目前在华东区的订单及增长情况？公司自研的 S-MOM 系统软件有没有可能按照 SAAS 模式对客户收费？“基于共享技术中台的企业数字化解决方案升级项目”尤其是财务数字化中台产品目前进度情况以及是否会影响与 SAP 等战略伙伴的合作关系？

答：您好！2021 年公司自研软件销售许可合同超过一亿元，实现年初制定目标，发展态势良好。2022 年公司将针对自研数字化应用继续

投入研发，以满足企业数字化转型对敏捷型数字化系统的需要。公司积极实施区域扩张策略，积极布局武汉、厦门、重庆等经济活跃区域，构建区域本土销售团队，以扩大覆盖华中、东南及西南的销售覆盖范围，订单签约规模较往年有良好提升。截至 2021 年末，公司全年新签订单超过 25 亿，同比增长约 39%，服务客户 800 余家。公司通过加强细分制造业务场景的云上产品创新，与生态伙伴的方案整合并推向市场，积极在订阅式付费模式方面开展探索及实践，以增强客户粘性，提升客户使用习惯，优化板块业务收入。基于共享技术中台的企业数字化解决方案升级项目正按计划推进中，目前尚未完成。公司募集资金投资项目的实施不会影响公司与合作伙伴的关系。感谢您的关注！

3. 请问今天为止贵司赛意的股东人数是多少？

答:您好！为保证所有投资者平等获悉公司信息，根据信息披露公平性原则，公司将各期定期报告中披露对应时点的股东信息。对于其它各月的股东人数，股东如有查询需求，应当向公司提供其持有公司股份以及持股数量的书面证明文件，公司经核实股东身份后按照规定予以提供，敬请谅解！感谢您对公司的关注！

4. 1、请问公司如何应对云计算 SaaS 公司、人工智能公司等新兴企业参与带来的行业竞争？又如何把握新兴技术的发展机会？ 2、公司长期坚持整合新的组织生态战略，请问在 2021 年及以后，公司在投资并购方面的相关进展和未来计划？ 3、请问公司子公司景同科技在 2022 年上海疫情期间的复工复产情况？以及疫情对 SAP 相关业务的影响？

答:公司研发部门掌握云计算、大数据、工业物联技术，并结合前沿技术形成相应产品应用落地并到实际落地场景中；此外公司通过产业基金布局新兴企业，通过生态连接进一步对云计算、工业互联网、智能制造等领域的前沿技术进行探索及跟踪。子公司景同科技业务为全国布局，经营情况良好。上海地区疫情主要在主城区，对公司覆盖江浙沪的整体华东地区影响有限。

5. 领导好，感觉公司业务的客户集中度很高，会不会对公司经营造成风险？

答：公司客户集中度逐年下降，自上市时前五名客户的销售额占年度销售总额的 66.78% 逐年下降至 45.96%。公司将通过区域扩张、产品线扩张、客户扩张等举措进一步降低前五名客户集中度比例。

6. 请问赛意与华为有没有竞争关系？竞争关系是否大于合作关系？

答：公司与华为属于合作关系。在 2021 年 5 月举办的华为中国生态大会 2021 上，赛意信息成为华为云“同舟共济合作伙伴”。华为云与赛意信息在大会现场签署合作协议，双方将在云领域进一步深化合作，构建同舟共济合作关系，共同为客户创造更大的商业价值。

7. 赛意最近研报平均价位在 36.32，相信后面还会涨

答：多谢，公司管理层期望持续努力为股东创造价值。

8. 请问领导，赛意与华为的合作主要在哪些方面？请具体说明

答：公司为华为公司提供相关信息化建设服务；此外，公司与华为云在智能制造领域开展制造业应用云上云及制造业数字化转型咨询相关的业务合作。

9. 最近很多证券公司都给了赛意买入评级，一直都坚定持有

答：公司管理层期望持续努力为股东创造价值。

10. 请问总经理，公司与奥佳华子公司蒙发利达成的合作主要是在哪方面，预计业绩是多少？

答：专注于面向制造、零售、现代服务等行业领域的集团及大中型企业客户提供数字化及智能制造产品，及与之相关的方案咨询、系统部署、上线运营、后期运维等实施交付服务。

11. 请问募集的资金主要是想用于哪些项目呢？

答：您好，公司 2020 年公开发行可转换公司债券的募集资金投资项目为“智能制造解决方案升级项目”、“基于新一代通讯及物联技术的工业互联网云平台继续研发项目”。公司 2021 年向特定对象发行股票的募集资金投资项目为“基于共享技术中台的企业数字化解决方案升级项目”。

12. 请问公司近期在半导体、新能源及医药等新兴行业的客户开拓

	<p>有些什么新的进展？</p> <p>答:2021 年公司不断切入具有硬科技底色且景气度较高的行业，成熟产品首次进入新行业价值客户，在半导体封测、医疗器械领域连续获得行业头部客户的智能制造订单，取得山头突破。公司将通过对标杆项目的实施力量进行饱和式投入，以建立行业灯塔工厂为目标，为后续同行业客户持续开拓及方案复制扩大份额，取得进一步的商业成功打下良好基础。</p> <p>13. 今年一季度的营业收入和归母净利润增长率保持了不错的增长率，下半年还能继续发力吗</p> <p>答:公司将努力向内不断优化流程、不断提升管理水平、不断提升产品力，向外坚持合作共赢，通过为客户及伙伴创造价值，来实现自身的价值增长。</p> <p>14. 今年有没有股权激励计划，保证核心人才的稳定？</p> <p>答:您好，公司重视核心人才的保留与引进工作，通过实施股权激励，提升核心员工及管理人員的积极性，实现公司利益、股东利益、员工利益的统一，促进公司的可持续发展。如有相关激励计划将会按规定向投资者披露，谢谢！</p> <p>15. 公司自研产品的表现还不错，还会加大研发投入吗</p> <p>答:您好！公司将针对自研数字化应用继续投入研发，以满足企业数字化转型对敏捷型数字化系统的需要。在支撑业务健康、稳定增长的同时，促进自研应用在板块收入中的占比不断提升。谢谢！</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动未涉及应披露重大信息。</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>