

## 鼎捷软件股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-004

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	天风证券、中金公司、华泰证券、浙商证券、广发证券、中泰证券、华安证券、兴业证券、开源证券、德邦证券、国泰君安、东吴证券、中邮人寿、云彩资本、弘则研究等三十余位机构投资者
时间	2022年7月23日 10:00-11:00
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	董事、副总经理、财务负责人 张苑逸 董事、副总经理 刘波 董事会秘书 林健伟
主要内容	<p>会议开始，财务负责人张苑逸女士及副总经理刘波先生对公司2022年半年度的基本情况、上半年的经营成果、业务进展进行情况进行简要介绍，并与机构投资者进行交流，具体情况如下：</p> <p><b>一、公司业绩情况</b></p> <p>2022年上半年，面对国内华东等地区突发疫情的严峻挑战，公司把握国家数字经济发展机遇，持续深化“智能+”战略的部署推进，积极顺应智能制造、工业互联网与新零售的产业数字化方向，为企业提供可效益落地的数字化整合解决方案，实现经营业绩稳健增长。</p> <p>报告期内，公司实现营业收入8.14亿元，同比增长12.61%。其中，大陆地区实现营收3.61亿元，同比增长19.83%。公司实现净利润3,446.31万元，同比增长0.80%；实现扣非净利润2,660.79万元，同比增长5.17%。</p> <p>回顾上半年，公司持续围绕“智能+”的战略布局，聚焦“领先市场的产品、聚焦行业经营、高效价值服务”三大经营关键任务，通过优</p>

化组织布局及资源投入，聚焦优势行业，深耕行业经营，持续推进产品服务创新发展。面对华东地区的突发疫情，公司多方面积极应对，透过线上营销活动、远程价值交付等方式减少疫情对经营影响，业务实现稳健增长。

## 二、投资者互动问答

**1、问题：公司研发设计类业务目前规模不算特别大，但呈快速增长的态势，中报也提到了许多相关新产品，请问以后新产品去推动研发设计类业务增长会是怎样的增速节奏？**

答：您好，在研发设计类领域，不管是从图形的处理到设计的仿真再到整个研发过程全生命周期的管理，早期市场被一些国外软件高度占有。但鼎捷因为一直专注在制造业，所以在这个领域也在持续深耕和投入，相关软件的投入已经超过15年了。

随着目前国内制造企业转型升级，从以前纯代工到参与设计到开始拥有自主品牌，会带动企业在研发设计类相关软件的需求，公司比较看好这个领域未来的趋势。同时，叠加目前的国际政商环境影响，也需要我们在这一块的自主可控上有更大投入，所以基于这两点公司还是会持续地在这领域做前置投入。

研发设计类领域软件技术门槛相对来讲会更高一些，需要研发投入的周期和资金量会大一些，要取得这方面的突破挑战也会更多。但公司持续看好未来这块市场的成长空间，所以会维持这方面的投入并保持产品在市场的领先性。

**2、问题：半导体和新能源这两个领域内部拆分是比较细化的，半导体包括设计、晶圆制作、封测等，新能源包括光、风、锂等，能不能拆分下，这两个领域内，客户具体采购哪类产品，是研发设计类还是生产控制类？**

答：您好，原则上来讲，工业企业数字化一般都会涉及到四个领域（研发设计、数字化管理、生产控制、AIoT）软件的需求和应用。比如说像汽车零部件、新能源和半导体相关的行业，对于软件需求均是全方位的。

如果是IC设计这个细分行业来讲，大多企业采用研发设计类和数字化管理类软件应用为主。如果是新能源汽车制造企业，多会采用研发设计类、数字化管理类和生产控制类的软件应用。

当然也有相当多的企业会涉及到在AIoT类的一些集成和应用领域的新拓展，这部分台湾的企业相对来说发展更往前一些，所以公司在台湾确实有更多的硬件、软件、集成和融合的应用解决方案。

### 3、问题：造成中国台湾地区硬件业务比较多的原因是什么？

答：您好！主要有两个原因。一方面，台湾企业对AIOT集成与应用需求更大，公司在台湾有更多的硬件、软件、集成和融合的应用解决方案，这也带动了公司在台湾与硬件厂商协力的生意，因此台湾的硬件占比稍多一些。

另一方面，也跟本身鼎新在台湾IT服务商的既定历史地位有关，台湾客户相对更希望找鼎新统一规划所有IT需求，甚至包括一些常规的硬件设备，所以公司在台湾也有一些传统的硬件的协助销售。这个可能也跟区域市场客户的消费习惯有关，台湾客户更希望找一家统一做服务。

### 4、问题：请问公司未来业绩主要增长动力？

答：您好，公司未来增长动力主要来自以下四方面：

（1）随着国家政策的大力支持，制造业数字化迎黄金发展时期，国内经济转型升级以及企业数字化需求的不断增加，公司的研发设计、数字化管理、生产控制、AIOT四大类业务将协同增长。

（2）公司持续聚焦优势行业，已在半导体、汽车零部件、装备制造

造、品牌分销、印刷包装等行业积累了丰富的软件实施与精益管理经验，打造了一批优秀的“标杆”典范企业案例，优势行业营收规模呈现稳健增长趋势。同时，公司持续扩展新能源汽车、光伏等高景气新行业领域的业务，也将为公司的中长期业务增长带来新的机遇。

（3）公司服务商品模式以实现客户数字化效益为导向，提供高效价值服务，提升客户应用效益和数字化能力。通过敏捷交付的服务商品，摆脱工时计费的束缚，提升服务价值，提高交付效率，中长期带动公司业绩增长。

（4）公司也将进一步加大投入研发资源，促进产品的优化与迭代升级，持续提升管理水平，积极拓展市场，以实现公司业绩的快速成长。

**5、问题：公司在新能源汽车领域的拓展有什么进展，未来准备如何拓展？**

答：您好！汽车零部件行业是公司的优势行业之一，鼎捷软件专注于为汽车零部件企业提供整体的数字化咨询服务和产业链端到端的智能制造解决方案，在国内已累计服务近千家汽车零部件企业，其中A股上市汽车零部件企业占比约为15%。上半年，公司累计签约汽车零部件行业客户数量较上年同期增长82%。

同时，公司积极与国内大型汽车整车企业展开深度合作，通过物联网、云计算、大数据等先进技术，合力打造面向汽车行业的工业互联网平台与应用，为汽车行业的数字化、网络化、智能化提供从咨询规划到方案交付及运维的全过程服务。

公司未来将持续拓展高景气度、国家政策发展支持、公司过往累积经验资源能力触达覆盖的行业领域，通过标杆项目的示范效应，取得在新行业发展优势。