

鼎捷软件股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-002

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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 checked="" type="checkbox"/>其他 中国证券网</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>投资者</p>
<p>时间</p>	<p>2023年5月15日 15:00-16:00</p>
<p>地点</p>	<p>上海市静安区江场路1377弄绿地中央广场1号楼22层</p>
<p>上市公司出席人员</p>	<p>董事长兼总裁 叶子祯 董事、副总裁、财务负责人 张苑逸 董事会秘书 林健伟 独立董事 万华林 保荐代表人 何君光</p>
<p>主要内容</p>	<p>第一部分：公司简介（视频宣传）</p> <p>第二部分：投资者互动问答</p> <p>问题一：公司是否自己建大模型类似于微软人工智能模型，公司如何抓住数字经济浪潮！如何为国产半导体做出贡献？</p> <p>回答：您好，公司将通过与技术伙伴合作的方式，基于市场上现在已有的相对成熟的大模型产品，融合公司40多年积累的丰富的行业知识图谱，从而打造相应的产品和服务方案，赋能制造业企业数智化转型升级，引领行业创新发展。</p> <p>公司深耕半导体数字化及智能制造领域20余年，积累了丰富的数字化经验，形成涵盖芯片设计、芯片制造、芯片测试、集成电路封装等多个环节的数字化解决方案，并发展出独特的优势。通过数字化方式，进一步助力半导体企业大幅提升供应链效率、生产制造效率及产品质量。谢谢关注！</p>

问题二：在未来的工作中公司将如何维护投资者的利益？

回答：您好，公司始终重视投资者利益。公司始终严格遵守法规制度，继续践行合规信披，保障各位投资者的知情权；公司有专门的投资者关系部门与人员，将积极与投资者保持沟通，传递公司价值；未来，公司将持续做好各项经营管理工作，提升公司价值，争取以更好的业绩回报广大投资者。谢谢关注！

问题三：公司经营现金流表现一直比较好，主要原因是什么？

回答：您好，公司一直以来在经营策略上采取稳健踏实的方针。近几年公司现金流不断优化本质源于公司整体交付品质和交付效率的提升。2022年公司持续围绕“智能+”的战略布局，贯彻落实“聚焦行业经营、高效价值服务、领先市场产品”的经营策略，积极推进服务商品，落实价值交付，缩短交付周期；在内部管控上持续优化绩效管理体系，通过绩效规划、过程管理持续改善的闭环设计，提升组织与员工绩效，从而显著地提升了交付效率。谢谢关注！

问题四：我们注意到公司四大业务中，2022年生产控制类增速最高，哪些产品是主要驱动力？能详细介绍一下相关情况吗？

回答：您好，2022年，公司继续加大智能制造资源投入抢占市场，公司通过建立细分行业示范基地与案例，驱动市场经营发展，公司生产控制业务收入2.75亿元，较上年同期增长17.05%，实现快速增长。在生产控制类业务（数字工厂），公司持续推动制造执行系统（MES）、先进排程系统（APS）、仓储物流管理系统（WMS）、质量管理体系（QMS）、数智工厂战情室（FWR）及智能制造中台（MMP）等产品的迭代与创新；同时，公司进一步发展与完善数字工厂专业领域的APS产品，满足制造业客户在智能排程上的需求，并获得高度肯定。谢谢关注！

问题五：未来公司的人员增长规划是怎样？

回答：您好，截至2022年末，公司拥有员工4,746人，同比增长11%。未来，随着公司发展以及战略推进，公司会逐步加大研发人员、交付人员的投入，但整体在增加人员的同时，会重点关注公司人效的稳步提升。在人效方面，2023年公司将以“提升组织能力”和“增加人才密度”为两大工作抓手，持续优化绩效管理体系，通过绩效规划、过程管理、持续改善的闭环设计，提升组织与员工绩效。谢谢关注！

问题六：大陆地区作为公司未来的重点之一，能不能讲一下公司目前对于大陆区域的发展规划策略？

回答：您好，当前大陆地区制造业数字化转型需求急迫且市场空间广阔，公司持续加强大陆地区市场业务开拓，2022年公司大陆地区实现营收10.04亿元，同比增长17.99%，营收占比首次超过非大陆地区。

在大陆地区的区域经营策略上，公司将通过持续行业深耕经营、全客群深化覆盖、按省经营拓展、产品方案优化等策略，提升客户覆盖密度及深度，推动业务持续高成长。公司将充分把握大陆数字化经济的市场机遇，持续加大研发投入及业务拓展，着力提升在客群规模、布局区域以及下游行业的覆盖，丰富产品方案能力，以实现公司大陆地区业务的快速扩张。谢谢关注！

问题七：请问董事长，公司主营业务保持比较好的增长原因是什么？

回答：您好，2022年公司持续围绕“智能+”的战略布局，贯彻落实“聚焦行业经营、高效价值服务、领先市场产品”的经营策略，积极推进服务商品，落实价值交付，缩短交付周期；在内部管控上持续优化绩效管理体系，通过绩效规划、过程管理持续改善的闭环设计，提升组织与员工绩效，从而显著地提升了交付效率。谢谢关注！

问题八：请问，在贵司所从事的行业主要的竞争对手有那些，谢谢

回答：您好，公司是国内领先的企业数字化服务提供商，主营业务是为制造业、流通业企业提供数字化、网络化、智能化解决方案。公司的主要对标厂商为SAP、Oracle、西门子等企业。谢谢关注！

问题九：请问贵公司2022年鼎捷雅典娜的市场推广如何？是否产生收入？未来是否会将AI技术植入鼎捷雅典娜？

回答：您好，鼎捷雅典娜是公司站在行业角度开发的新一代以数据驱动和知识封装为核心思维的数智原生型PaaS平台，通过用“数据”+“任务”的模式，让人可以更实时、高效、简单的把事情做对、做好，为企业实现降本增效。自2022年8月产品发布以来，已与国内多家企业完成签约并实现收入。

公司将通过与技术伙伴合作的方式，基于市场上现在已有的相对成熟的大模型产品，融合公司40多年积累的丰富的行业知识图谱，从而打造相应的产品和服务方案，赋能制造业企业数智化转型升级，引领行业创新发展。谢谢关注！

问题十：公司深耕制造业多年，覆盖行业众多，也是制造业数字转型标杆企业；在人工智能崛起之际，数据为王的时代，公司是否手握众多制造业数据，有无计划涉足数据服务商？

回答：您好，公司服务于众多制造业企业，数据所有权属于客户。公司持续探索数据的应用场景与应用价值，助力客户实现数字价值。谢谢关注！

问题十一：能否详细解读下公司聚焦行业经营战略？

回答：您好，公司持续聚焦行业循环经营和深度经营，深挖客户需求，持续积累行业知识与应用，发展服务商品库，优化交付方法与工具，提升客户应用效益。通过多年的技术发展与行业经验沉淀，公司已在半导体、汽车零部件、装备制造、电子等行业积累了丰富

	<p>的软件实施与精益管理经验，打造了一批优秀的数字化转型“标杆” 典范企业案例，优势行业营收规模整体呈现稳健增长。谢谢关注！</p>
--	---