

证券代码：688479

证券简称：友车科技

## 用友汽车信息科技（上海）股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2023-001

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"/> 电话会议 <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	博时基金、申万菱信基金、东方证券、和谐汇一资管、长江养老保险、天风证券、永盈基金、华安证券、嘉实基金、华泰柏瑞基金、国信证券、招商证券、万和证券、集元资产、南土资产
会议时间	2023年6月
会议地点	友车科技会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：高海清
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司业务介绍。</p> <p>二、交流环节</p> <p>1、问：为什么说车企营销系统是车企的核心业务系统？</p> <p>答：汽车营销与后市场服务领域是汽车产业链的核心环节，它包含了汽车从新车销售、用车保养、维修、二手车交易直到车辆报废的生命周期内，围绕车辆所产生的所有应用场景。</p> <p>公司提供的车企营销系统覆盖车企在开展营销与后市场服务时的各类经营管理需求，将整车厂和经销商之</p>

间的业务流程进行打通和整合，帮助整车厂和经销商降低管理成本、提升经营效率，实现了整车厂对经销商的高效协同管理，助力汽车新零售变革，赋能汽车行业数字化转型。

## **2、问：公司未来的业务发展驱动力如何？**

**答：**：未来公司的业务发展驱动力来看，主要体现在以下四个方面：

（1）继续增强现有客户的经营。车企营销系统作为车企的核心业务系统，系统内包含非常多的业务模块，随着公司对客户服务的广度和深度的挖掘，公司的产品渗透率将得到进一步提升。（2）进口替代。公司凭借全方位的竞争优势，公司产品成功替换多家外资及合资车企一直使用的国际知名品牌产品，随着公司产品功能的不断丰富，公司在汽车行业信息系统领域的国产化替代空间广阔。（3）新能源车企业务布局。公司近年来针对新能源车企的业务特性，不断对产品进行研发升级，扩展了整车直销、充电管理、电池管理等功能模块，亦满足了新能源车企的业务需求。随着覆盖率和渗透率不断提升，公司新能源收入快速增长。

（4）软件出海机会。公司积极把握我国车企全球化发展机遇，参与国外车企在营销与后市场服务领域相关软件产品及云服务的建设项目，加大海外市场的开拓力度。公司已实现来自泰国、印尼等境外客户的收入。

## **3、问：公司产品与竞争对手对比的优劣势？**

**答：**

（1）公司产品经反复迭代，沉淀了独特且完善的行业技术诀窍，技术水平及功能应用更先进；

(2) 公司的产品线最丰富，可满足车企不断变化的需求；

(3) 公司的综合服务能力强，产品的客户群体更广。

**4、问：公司软件出海情况？**

答：

公司目前来自境外客户的收入主要包括小康印尼汽车有限公司、MG 销售（泰国）有限公司和上汽通用五菱印尼汽车有限公司等，主要集中在东南亚地区。公司将积极把握我国车企全球化发展机遇，参与国外车企在营销与后市场服务领域相关软件产品及云服务的建设项目，加大海外市场开拓力度。

**5、问：公司目前的云收入情况？**

答：公司主要产品均采用微服务等云原生技术，支持私有云、混合云、公有云（含专属云）等各类云化部署。近三年部署在云端的产品及服务产生的收入分别约为：1.1 亿元、1.6 亿元、2.4 亿元、3.48 亿元和 4.35 亿元左右，逐年增长。

**6、问：有关业务数据方面有何布局？**

答：友车科技在业务开展中为广大车企提供营销与后市场的数值化软件产品和云服务，根据国家关于数据安全的法规要求及目前与客户的合同约定，公司目前不直接掌握客户相关的经营数据。

**7、问：公司能够替代国外产品，实现进口替代的原因是什么？**

答：公司能够成功替代国外产品，实现进口替代的原

因有：

(1) 产品功能更加匹配国内车企经营模式

国外汽车营销与后市场服务领域的经营模式及行业技术诀窍与国内差别较大，随着国内汽车行业的快速发展，国外软件产品不能很好的匹配国内车企经营模式的弊端愈加凸显，友车科技产品功能更加匹配国内车企经营模式。

(2) 服务响应速度更快、能力更强

国外软件厂商作为跨国企业，总部在境外，决策链条长。当客户临时提出改造或升级系统的需求时，国外软件厂商响应速度较慢，且时常发生无法满足客户定制化需求的情况。国内厂商对服务响应速度和能力十分看重，友车科技具备明显优势。

(3) 产品技术架构先进

国外软件厂商早先在产品技术架构方面更为先进，但近年来国内龙头企业通过大量的研发投入和技术创新，已经在技术架构方面逐渐超越了国外软件厂商，已无法满足国内汽车市场快速多变的需求。

(4) 国家政策支持软件国产化

基于国家政策导向，以及国内厂商在数据安全、行业监管等方面对政策要求的响应速度和配合程度相较境外厂商更有优势，国内车企，包括内资及合资厂商均有意愿对关键系统进行进口替代。

**8、问：公司在新能源业务时，传统燃油车业务是否会萎缩，新能源客户和传统燃油车客户是否存在替代关系？**

**答：**相较于传统燃油车业务，新能源模式创新，需求较多，相应带来收入的增长。传统燃油车客户正在进行数字化转型，加之新能源车给传统燃油车客户

	<p>带来的竞争压力，传统燃油车客户更加注重在营销端的 IT 建设，以提升销售数量和销售效率，因此，其需求也在持续增加。</p> <p>公司为传统燃油车客户和新能源客户均匹配了相应的技术和人才，积累了丰富的经验，能够满足不同客户的需求。</p> <p>因此，未来几年公司传统燃油车业务不会萎缩，新能源客户和传统燃油车客户不存在替代关系。</p> <p><b>9、问：如何看待公司产品未来与 AI 大模型的结合情况？</b></p> <p>答：友车科技在过去近 20 年的业务实践中，形成了丰富的模型与算法，诸如整车销售预测模型、整车订单职能算法、售后配件订货模型等等，这些模型与算法已经应用于公司的现有产品中并正在更新与迭代，体现了公司的技术壁垒和技术实力，具备独特性与不可替代性。公司也在研究 AI 大模型方面的技术与应用，以便未来更好的为客户创造更大价值。</p> <p><b>10、问：公司主要发展战略是什么？</b></p> <p>答：公司未来的发展战略是：1、坚持产品云化的发展路线；2、完善、拓展新能源布局；3、持续构建生态化服务体系；4、增强海外市场竞争力。</p>
附件清单（如有）	
日期	2023 年 6 月