

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：2023-003

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	华安基金、国泰基金、西南证券、永赢基金、农银汇理、中金公司、海通资管
会议时间	2023年8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；证券事务代表：喻慧娟
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、公司相较于国外竞争对手的优势体现在哪些方面？</p> <p>答：1、产品功能更加匹配国内车企经营模式</p> <p>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。此外，在营销活动、管理模式等方面国内外车企的文化差异也较大。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，公司产品功能更加匹配国内车企经营模式。</p> <p>2、服务响应速度更快、能力更强</p>

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。国内车企对服务响应速度和能力十分看重，公司在此方面具备明显优势。

### 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，而国外软件厂商在底层技术升级等方面布局较慢，已无法满足国内汽车市场快速多变的需求。

## 2、公司软件出海的发展情况

**答：**目前公司来自境外客户的收入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。

## 3、公司汽车产业生态服务平台业务规模占比较小，未来如何发展？

**答：**公司汽车产业生态服务平台业务刚刚起步，收入仍在百万级，公司将持续优化目前平台中的服务内容，拓展服务使用群体数量，同时开发涉及营销引流、车主社交互动、移动出行、乃至车生活的各类汽车产业生态增值服务，覆盖更多的车企和车主的需求场景。

当公司能够提供的增值生态服务种类不断增加，使用公司提供服务的用户数不断增长，该业务的收入规模就有望实现快速增长。

	<p><b>4、公司车主服务平台的业务模式是怎样的？</b></p> <p><b>答：</b>公司向车企实施交付车主服务平台，协助车企通过该平台直接触达终端车主，并在平台内向车主提供服务，从而更好的了解车主需求，提升对用户营销、运营和管理能力。车主服务平台既是一个聚合了各类汽车相关专业服务的载体，也是一个车主可以随时随地在平台的数字触点上（如车主 APP）发起服务需求的渠道及入口。</p> <p>车主服务平台覆盖多种客户终端触点，包括微信公众号、小程序、APP 等，并利用 One ID 统一管理，保证用户多平台、跨场景体验的一致性，提升用户的服务体验。该产品可通过对接车企营销系统以及汽车产业生态服务平台来扩充该产品中聚合的服务种类，帮助车企在高频需求场景中提升和车主互动的频次，同时满足车主获取汽车相关专业服务的需求。该产品可以帮助车企的营销推广由单向传播向社交裂变转变，进一步发掘营销、服务机会场景，实现业务转化和服务输出。</p> <p><b>5、公司的市场地位如何？</b></p> <p><b>答：</b>公司迄今为止服务的整车厂近百家，经销商超过 1.5 万家，已覆盖国内绝大多数主流车企，业务渗透率逐步提升，行业地位突出，市场认可度高，是国内汽车营销与后市场服务领域软件产品及云服务提供商中的龙头企业。</p>
附件清单（如有）	
日期	2023 年 8 月