

证券简称：达梦数据

股票代码：688692

武汉达梦数据库股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-007

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"/> 其他 _____
参与单位名称	人保资产、富国基金、中欧基金、汇安基金、财通资管、申万菱信基金、兴业证券、天风证券、信达证券、开源证券等机构共 15 人
会议时间	2024 年 12 月 11 日-12 月 12 日
参会地点	公司会议室
公司接待人员姓名	高级副总经理、董事会秘书 周淳 证券事务代表 卜京红
投资者关系活动主要内容介绍	主要交流问题： 1、如何看待分布式和集中式竞争关系？ 答：现阶段，从技术角度看分布式数据库与集中式数据库各有特点和优势，分布式数据库在可扩展性、高并发负载下的吞吐量能力有优势，而集中式在生态成熟度、开发运维复杂度、用户设备运维成本投入等方面具有优势。因此两者在应用场景上整体而言存在互补性。随着技术的发展，未来集中式和分布式可能出现融合，成为一体化的产品，用户选型无须再关注集中式与分布式。 2、公司在数据库行业的技术上有哪些布局？ 答：除本地部署模式关系数据库外，公司积极布局

了图数据库、HTAP 型数据库、分布式数据库、云数据库、缓存数据库等数据库领域的新兴技术方向，开展大规模原生图计算、分布式高速缓存、新型计算和网络设备的数据库架构优化等技术研究，并取得了相应专利、著作权等成果。

3、公司的数据库产品适用场景有哪些？

答：公司的数据库是通用数据库产品，可应用于一般办公及信息管理系统、数据仓库、结构化大数据分析、政企信息系统云化转型、关键业务系统等不同场景。针对不同行业、领域的不同特点，达梦数据库支持通过采用不同的系统配置和不同的集群软件搭配方案来满足用户的差异化需求。

4、公司的销售模式？和渠道的合作方式？

答：公司软件产品使用授权业务采用以渠道销售为主的销售模式。公司采取渠道销售模式主要从产品特征的角度、管理成本与效率的角度以及销售线索获取的角度考虑。通过建立渠道销售体系，公司可在自身市场及销售人员无法触及的行业或地区市场内借助渠道商的信息优势及渠道资源，及时向潜在客户提供产品讲解与技术咨询，从而更好地获得销售线索，提高市场渗透。目前，公司已初步形成覆盖全国及主要行业的渠道销售体系。

5、公司与 Oracle、微软等国际厂商相比有哪些优劣势？

答：与 Oracle、微软等公司相比，公司产品具有更高的安全防护等级和更好的国产 IT 生态兼容性，但在生态兼容性上仍处于跟随地位。国外主流产品长期以来积累的应用时间长、安装数量多的优势导致其已经成为产业的事实标准，相关信息系统软件均需参照其特有标准进行适配，同时其深厚的技术和市场积累导致国产厂

	<p>商在品牌认可度层面仍存在一定劣势。总体而言，公司在产品技术和商业数据库生态上具有相对优势，在部分行业领域的应用和推广受品牌建设、资金规模、人才数量、基础设施等方面影响，仍有待进一步补足提升。</p> <p>公司一方面通过开展集群数据库的研发升级、生态适配，并基于集群数据库研发数据库一体机等方式全力投入现有核心产品的研发升级，巩固当前优势；另一方面通过布局原生分布式数据库、图数据库、缓存数据库、数据治理、云服务与云数据库管理等相关新技术、新产品，对现有产品和技术进行完善与互补，以形成覆盖数据采集、数据集成、数据存储、数据挖掘、数据展示的数据全生命周期产品生态，努力成为国际顶尖的全栈数据库产品及解决方案提供商。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明</p>	<p>公司严格按照《信息披露管理制度》等相关规定，保证信息披露的真实、准确、完整，没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024年12月13日</p>