

卓易信息 10 月投资者活动记录

调研时间：2025 年 10 月 31 日

调研地点：卓易信息会议室

调研形式：线下

参会人员：兴业证券工作人员(丁洁、徐建明、黄嘉程、李玲、潘琼、王潇)

个人投资者（赵军、储小东、刘洪斌、刘伟红、史小平、陆梦达、张丽芬、夏俊、徐东晓、沈颐、王圆圆、吴蕴苏、薛秦）

公司接待人员：董事会秘书王娟、证券事务代表陈巾、证券部潘泽源

调研主要内容、提问及公司回复概要：

一、公司基本情况及业务介绍

二、投资者提问交流

1：公司未来 3-5 年的核心战略目标是什么？未来的资本开支计划主要集中在哪些领域？

公司将持续关注业务经营及技术研发，坚持走自主研发、技术创新的道路，不断突破国外技术的垄断，在计算设备核心固件、集成化开发工具软件（IDE）领域持续填补国产软件空白和满足国产计算设备自主、安全、可控关键环节的需要；随着 AI 技术对编程方式的深刻重塑，卓易信息将继续推进“IDE+AI”与“AI+IDE”双线战略，力争在 AI 时代的大背景下，为中国乃至全球开发者提供更高效、更智能的开发工具解决方案。公司将以形成符合“自主、安全、可控”要求的“基础固件-开发支撑软件-应用软件”的软件产业链业务及产品线为目标，艰苦奋斗、积极创新，实现公司可持续发展、高质量发展。

2：国内信创产业政策的推进对公司固件和云业务有何具体影响？

可以分为直接影响和间接影响。具体来看，直接影响有三点：一是国家“自主可控”战略带动国产 BIOS/BMC 全面替代 AMI/Insyde 等海外供应商，

百教作为国内唯一 X86 IBV 授权商，市场份额持续提升；二是政府与国企信息化改造项目强调“信创全栈适配”，促进 EazyDevelop 在仓颉语言、鸿蒙生态等领域的快速落地；三是政企云项目优先采用具备国产化认证、等保三级资质的本地云平台，为公司云服务打开持续增长空间。此外，对于间接影响来看，一是形成政策壁垒+生态协同的行业红利，公司成为信创生态中“基础软件底座”层的核心参与者；二是加速国产芯片、服务器与基础软件厂商的联合验证与认证流程，公司在产业链中话语权增强。

3、公司最核心的护城河是什么？如何通过业务布局实现可持续增长？

公司护城河主要体现在：在技术方面固件和 IDE 业务均是人才密集型、高技术壁垒并且需要长年工程经验积累的业务，意味着不可替代性；在生态方面构建了“固件 → IDE → 云平台”纵向一体化生态，与 CPU、OS、整机厂商及信创联盟形成稳定协作；在客户方面，公司固件及 IDE 客户主要以大型计算设备厂商及政府、全球 500 强为主，粘性高、更换成本极高，政企云与智慧园区项目生命周期长；而在知识产权方面公司累计取得发明专利 53 项、软件著作权 436 项，多次承担“核高基”“863 计划”，信创政策强背书。

公司可持续增长主要打算通过以下布局实现：①通过 AI 化改造实现产品持续升级（EazyDevelop 智能体生态、固件智能诊断、AI 运维）；②通过信创国产化替代扩大基础软件市场份额；③通过国际化布局释放海外 IDE 与 AI 工具市场潜能；④通过产业基金投资构建生态闭环，形成“技术—客户—资本”三维增长体系。

4、在 AI 算力需求增长的背景下，公司固件或云服务是否与 AI 基础设施有协同布局？

在 AI 算力需求增长的背景下，公司形成了“固件 + 云服务 + IDE”三位一体的底层协同布局：在固件层（BIOS/BMC），百教软件深耕服务器、AI 服务器核心固件，为 Intel、华为、浪潮、曙光、兆芯等厂商提供底层适配；在 AI 基础设施层，BMC 固件支持 AI 服务器管理与监控，为算力集群提供底层运行保障；在云与 IDE 层，EazyDevelop 支持多智能体 AI 协同开发、MCP 协议云服务接入，兼容 AI 计算引擎与大模型部署；此外由 AI 中台 + IOT 中台形成算法模型与算力资源的双向赋能闭环，实现 AI 算力与云服务的联动利用。换言之，卓易的固件业务“支撑算力底座”，IDE 业务“服务 AI 开发生态”，云业务“承载 AI 场景落地”，三者构成完整的 AI 基础软件生态。

5、公司当前研发投入占营收的比例是多少？未来研发方向的重点是什么？

截止 2025 年 9 月末研发投入约 6179.5 万元，同比增长 17.49%，占营收比例约 23.50%；未来研发重点：AI+IDE 多智能体协同与 MCP 生态；国产芯片适配与安全固件研发；鸿蒙仓颉语言生态。

6、公司在东南亚、欧洲等海外市场是否有业务布局？地缘政治、贸易战等因素会对公司业务、经营业绩产生较大影响吗？

公司全资子公司艾普阳科技（Appeon）起源于美国旧金山，在欧美与东南亚拥有成熟客户群。PowerBuilder、SnapDevelop 等产品服务于政府机构、银行、全球 500 强企业。

固件业务以内需信创为主，贸易摩擦影响有限；IDE 业务自主可控、代码安全性高，具备国际化自主拓展能力。

7、公司当前下游客户，如信创产业、运营商、金融等企业对固件或云服务的需求变化趋势是什么？公司如何满足这些需求？

信创产业方面随着信创政策深化，国产 CPU、操作系统、整机厂商对自主可控固件（BIOS/BMC）需求持续扩大，尤其在 AI 服务器、数据中心及安全可信计算方向呈爆发增长；运营商与政企客户主要在加速推进云网融合、算网一体化、智慧园区和数字政务平台建设，对具备 AI 中台、PaaS 底座能力的国产云平台需求上升；金融及大型企业客户对高安全等级、私有化部署、可定制的低代码/AI+IDE 平台需求显著增加，用于内部业务系统快速开发与智能运维。

公司应对措施主要分为：①在固件层面，百教通过 BYOCORE®2.0 框架持续适配飞腾、龙芯、鲲鹏、兆芯等国产 CPU，并布局 AI 服务器 BMC 固件，深度绑定信创生态。②在云服务层面，卓易信息通过“卓瓴数字孪生平台”打造多行业 PaaS 底座，结合 AI 中台、IoT 中台形成行业化解决方案。③在 IDE 层面，推出 EazyDevelop、SnapDevelop 两大平台，面向信创、金融、运营商、制造等客户提供 AI+IDE 开发工具和场景模板。