

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：2025-008

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他 _____
参与单位名称	长江证券、招商证券、兴业证券、开源证券、朱雀基金、金鹰基金、东方红、东方阿尔法基金等机构及个人投资者共 26 名。
会议时间	2025 年 10 月 30 日 14:30–16:00
参会地点	湖北省武汉市东湖新技术开发区甲铺岭街 39 号达梦中国数据库产业基地 2 号楼 1809 会议室
公司接待人员姓名	董事长 冯裕才 独立董事 潘晓波 高级副总经理、董事会秘书 周淳 高级副总经理 张永强 财务负责人 孙巍琳 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. 请问公司新版本研发及迭代进展、预计推出时间？信创替换节奏展望？AI for DB 客户需求情况？ 答：公司目前正在推进多款产品，包括现有主力大型通用关系型数据库产品 DM8，以及非关系数据库包括图、缓存、时序等。其中 DM8 已持续迭代和维护多年，完成了共享存储集群这一关键特性的攻关和市场化，较好

	支撑了党政、能源、金融、运营商、医疗等多个行业客户的信息建设。在此过程中，公司也充分了解到不同行业用户的需求差异性，以及当前技术发展带来的新挑战。因此公司在集中式-分布式一体化架构、AI 赋能、事务-分析混合处理、数据库云化支撑、软硬件深度融合的一体机赋能等技术方面已经有较为密集的布局和攻关。公司具体经营进展情况，请及时关注公司披露的定期报告。 国产信息技术发展的重要方向和长期趋势、战略意义已得到市场的广泛认同。公司作为这一市场的参与主体之一，市场规模、市场节奏、市场导向、市场监管政策等关键外部信息，对公司经营发展有着较为重要的影响。公司始终密切关注相关政策及市场需求的变化，并依托自身的技术积累和产品优势，积极参与其中。公司坚信，随着产业成熟度的不断提升和应用场景的逐步深化，具有良好持续经营能力的企业将获得更广阔的发展空间。 关于 AI for DB 客户需求的需求情况，首先，公司积极采用人工智能技术服务于各种 AI4DB 场景，探索参数调优、预测预报、根因分析、测例构造、智能运维专家问答等垂直领域 AI 应用。其次，公司积极探索将全栈数据库产品服务于各种 DB4AI 业务，探索使用达梦全栈数据支撑和存储训练语料、RAG、知识图谱、提示词等等，为更好服务于 AI，稳步推进全栈自研多模智算产品和平台的研发工作。目前，公司正结合市场需求与技术成熟度，稳步推进相关功能的研发与产品化进程。 2. 想咨询一下公司 2025 年下半年党政和行业方向的进
--	---

	展以及客户预算情况（有没有受到 AI 挤压）？公司数据库产品价格变化情况？公司 AI 相关的向量数据库和一体机的研发进展？ 答：从公司前三季度的整体表现来看，党政与行业信息化市场继续保持良好的发展态势，信息化建设的增长动力依然稳固。公司在相关领域的市场拓展取得积极成效。 在数据库产品价格方面，公司密切关注市场竞争格局的变化，并将通过持续的技术创新和产品升级来巩固市场地位。 公司已在 AI 向量数据库等前沿方向完成关键功能开发，支持向量数据距离函数与向量数据索引。公司高度关注数据库一体机产品的技术创新，持续推进数据库一体机等核心产品的架构创新，积极探索软硬件协同优化的技术路径，目前已在计算卸载等关键技术方向上取得阶段性进展。 3. 想咨询一下公司两个高管留置公告的情况，公司现在内部经营管理咋样？ 答：截至目前，公司尚未知悉上述事项的进展及结论，公司将密切关注上述事项的后续进展，并严格按照相关法律法规及时履行信息披露义务。在经营管理层面，公司定期召开管理层会议，审议公司日常经营事务，确保公司日常经营的稳定性，公司业务暂未受到影响。 4. 三季度公司业绩表现非常亮眼，能否请领导帮忙分析一下公司三季度在去年相对高基数的基础上，利润仍有这么高增长的原因？ 答：在利润方面，公司前三季度经营规模效应持续显
--	--

	现。一方面，得益于软件产品授权业务规模提升，推动整体毛利率提升；另一方面，随着产品规模化落地带来的利润弹性进一步释放，销售、管理及研发三项费用率合计同比下降，共同推动利润增速高于收入增速。 5. 请问公司能否结合客户招投标节奏、公司签约订单情况等，帮忙展望一下公司业绩高增长的持续性？ 答：公司始终密切关注市场动态与客户需求变化，当前各重点行业在数字化转型和信息技术应用创新方面的投入持续深化，为公司提供了良好的发展机遇。在客户招投标及项目签约方面，公司保持着稳健的节奏，并通过持续提升产品竞争力、优化服务体系来增强市场拓展能力。 未来，公司将依托自身的技术积累和市场布局，积极把握行业发展趋势，不断提升经营质量，致力于实现可持续的健康成长，为投资者创造长期稳定的价值回报。 6. 管理层好，请问公司的核心优势是什么？如果我们的客户要选择我们而不是竞争对手，最主要的原因会是什么？ 答：公司的核心竞争力主要体现在以下几个方面：一是技术优势。公司始终坚持自主原创技术路线，拥有完全自主知识产权，构建起中国数据库的“代码根”。二是产品优势。公司提供覆盖数据全生命周期管理的全栈产品组合，满足用户多元化数字转型需求，应用场景广泛。三是服务优势。依托“区域+行业”矩阵式服务体系，公司建立了覆盖全国 33 省及行政区的服务网络，实现服务快速响应，为客户提供统一规范、高效可靠的全链
--	--

	条技术支持。四是生态优势。截至 2025 年上半年，公司已与产业链上下游完成 13,000 余款产品兼容适配，全面兼容网信生态，并与千余家 TOP 级 ISV 及渠道伙伴深度合作，形成强大的产业生态合力。五是人才优势。公司始终坚持核心技术完全自研，持续加强“产学研”合作，致力于打造国内数据库人才高地，加快数据库领域高层次科技人才培养，为自身和产业创新发展注入澎湃活力。 这些要素相互协同、共同作用，形成了公司在国产数据库领域的综合竞争优势，也为客户提供了安全、可靠、高效的整体解决方案。公司相信，这样的能力布局将为公司的长期健康发展奠定坚实基础。 7. 达梦管理层你们好，我想了解一下公司在云计算与大数据领域的布局？ 答：公司在云计算与大数据领域的布局主要围绕两大方向展开： 一方面，公司面向大数据市场和生态，提供数据同步、数据抽取清洗转换、数据采集、数据存储、数据分析、数据服务等覆盖数据全生命周期数据处理的一系列平台和工具，主要包括数据复制软件、数据集成软件、数据校验软件、数据融合管理平台、达梦启云系列和启智系列等产品，主要用于异构数据同步/迁移、数据仓库/分析决策、大数据平台/大数据应用、跨部门信息共享/业务协同等应用场景。 另一方面，公司数据库上云市场，针对线下的用户自建云数据库，和线上公有云均有产品或解决方案。针对前者，通过公司的启云数据库产品，包括但不限于达梦数据库在内的云数据库服务的资源纳管、快速发放、
--	--

	集中运维等能力；针对后者，公司也与多个公有云、行业云服务商合作，提供达梦数据库上云技术栈，并向公众提供达梦公有云服务。 公司始终致力于通过持续的技术创新和产品迭代，为各行业客户提供全面、高效的数据管理与服务解决方案。公司将继续把握云计算与大数据产业的发展机遇，不断提升产品竞争力和市场覆盖能力。 8、管理层好，最近美国限制“关键软件”出口，对达梦有何影响？ 答：根据《“十四五”软件和信息技术服务业发展规划》，数据库属于我国政策重点支持的关键基础软件补短板范畴。公司自设立以来始终坚持原始创新，已掌握包括SQL优化与执行技术、原生高安全等级数据库内核技术等14项自主研发的核心技术，其中数据库共享存储集群技术达到国际领先水平，高性能事务处理技术等4项达到国际先进水平。当前国际形势下，随着我国加速推进关键信息基础设施安全可控进程，公司的产品反而迎来更大发展机遇。
关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明	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。
附件清单（如有）	无
日期	2025年10月31日