

证券代码：300687

证券简称：赛意信息

广州赛意信息科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：（投关）2024-003 号

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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
参与单位名称及人员姓名	线上参与广东辖区 2024 年投资者网上集体接待日活动的投资者
时间	2024 年 9 月 12 日 15:30-16:30
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net) 采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 张成康 财务总监 欧阳湘英 董事会秘书 柳子恒
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、公司在国内外市场的拓展策略有何不同，特别是在新兴市场的布局？</p> <p>您好！公司将充分把握国内外市场开拓增量业务的良好机会，在充分政策支持推动地方中小企业提升数字化水平，加快工业 AI 产品及解决方案市场落地，布局海外业务等方面持续推进工作，稳步提升经营业绩。感谢您对公司的关注！</p>

2、请问公司如何确保在技术更新换代较快的背景下，始终保持技术的领先性和创新性?公司目前的研发投入占比以及研发团队的规模如何，是否能够满足公司未来的技术创新需求?

您好! 2023 年度, 公司研发投入金额 4.61 亿元, 研发投入占营业收入的比例为 20.44%, 研发人员数量 3,168 人。公司始终重视技术创新, 不断加大研究开发的投入, 公司技术研究团队始终紧跟技术发展趋势, 熟悉工业互联、智能制造、云计算和大数据等前沿技术, 使公司的产品与服务具备了持续创新能力与市场竞争力。感谢您对公司的关注!

3、想请问公司目前在哪些领域看到了较大的增长潜力?未来是否有计划进一步拓展这些领域?同时, 公司是否会考虑通过并购等方式来加速业务布局?

您好! 公司基石产品泛 ERP 业务未来将进一步通过经营运作提升毛利率, 战略产品智能制造业务将进一步拓宽产品线及深耕行业客户, 同时通过孵化方式培育国产 ERP 及 AI 等相关业务, 以期构建业务发展第二、第三曲线。公司通过产业基金布局新兴企业, 通过生态连接进一步对云计算、工业互联网、智能制造等领域的前沿技术进行探索及跟踪。感谢您对公司的关注!

4、直面股东, 直面市场, 给张总点赞

您好! 感谢您对公司的关注!

5、注意到公司在电商代运营服务方面也有布局, 能否介绍一下这部分业务的最新发展情况?公司在电商代运营领域有哪些竞争优势, 以及未来有哪些拓展计划?

您好! 公司当前主要产品及服务分为三大板块: (1) 面向制造、零售及现代服务等行业的企业级客户提供基于工业管理软件、核心 ERP 软件及数字化中台应用在制造数字化、运营数字化领域的设计规划、软件交付、系统部署等相关的软件销售及实施开发服务; (2) 上述相关产品在部署后的专业维护服务; (3) 上述相关业务过程中产生的基础软硬件代理分销类的衍生性业务。感谢您对公司的关注!

6、虽然报告中提到的募集资金投资项目已经 100%投入, 但看到仍有部分资金未使用, 这部分未使用的募集资金未来打算如何规划和分

配？

您好！公司向特定对象发行股票募投项目已经结项，且募集资金已经全部使用完毕。具体详见公司刊登在巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）的相关公告。感谢您对公司的关注！

7、您觉得公司在智能制造和工业互联网领域的主要竞争对手有哪些，公司在这些领域的竞争优势是什么？

您好！公司业务范围涵盖从企业数字化规划、流程咨询到管理应用软件及智能制造解决方案的实施服务及开发，从本地部署实施到云应用开发交付，提供覆盖企业数字化全生命周期的系统解决方案。在面向制造、零售及服务行业的企业级市场竞争中，能够以成套综合解决方案整合交付、或者规划后分期依据不同业务领域解决方案持续交付的方式提供服务，相对于仅具备某类单一解决方案交付能力的竞争对手，公司在市场上具有较强的整合竞争优势。感谢您对公司的关注！

8、您好！虽然公司在应对客户集中度风险方面采取了积极措施，但大客户依赖仍然存在。请问公司是否有明确的多元化客户群发展策略？在争取中小型企业客户方面，公司有什么具体的行动计划？

您好！公司始终将客户放在公司发展战略的首位，并通过提供高质量、不断增值的服务获得客户认可。在十多年的快速发展过程中，公司积累了丰富的解决方案及众多的行业客户案例。在装备制造、电子行业及 PCB 行业中，公司基于多年服务行业头部客户所沉淀的服务经验，推出了标准化程度较高的行业套件。公司对已有客户提供长期精细化服务，并积极开拓市场，将可复用的行业经验推广至行业腰部客户，不断扩大新客户数量及客户覆盖面。客户在使用公司产品及服务的过程中容易形成较强的黏性，替换成本较高，客户的忠诚度也较高，未来在考虑其持续性的数字化需求时选择公司继续服务的可能性较大，为公司未来发展奠定了坚实的客户资源基础。感谢您对公司的关注！

9、您好，请问您如何看待公司客户集中度风险，虽然公司表示与主要客户保持了稳定的合作关系，并且客户黏性较强，但是否有可能因为某个或某几个主要客户的经营情况出现不利变化，而导致公司业绩受到较大影响？公司有何进一步的应对措施来降低这种风险？

您好!公司始终将客户放在公司发展战略的首位,并通过提供高质量、不断增值的服务获得客户认可。在十多年的快速发展过程中,公司积累了丰富的解决方案及众多的行业客户案例。在装备制造业、电子行业及 PCB 行业中,公司基于多年服务行业头部客户所沉淀的服务经验,推出了标准化程度较高的行业套件。公司对已有客户提供长期精细化服务,并积极开拓市场,将可复用的行业经验推广至行业腰部客户,不断扩大新客户数量及客户覆盖面。客户在使用公司产品及服务的过程中容易形成较强的黏性,替换成本较高,客户的忠诚度也较高,未来在考虑其持续性的数字化需求时选择公司继续服务的可能性较大,为公司未来发展奠定了坚实的客户资源基础。感谢您对公司的关注!

10、请问公司如何做市值管理

您好!公司充分重视市值管理工作,不断夯实经营管理、提升盈利能力,不断向外传播公司价值,致力于为广大股东创造价值。感谢您对公司的关注!

11、从公司的股东结构来看,前十大股东持股情况较为集中,这是否会影响公司的治理结构和决策效率?是否会影响我们到中小投资者的权益?

您好!公司重视对中小投资者的权益保护。公司严格按照《中华人民共和国公司法》、《上市公司治理准则》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 2 号——创业板上市公司规范运作》等相关法律、法规、规范性文件的要求建立了健全的法人治理结构,严格执行各项内控制度,保证上市公司的独立性和自主经营能力。感谢您对公司的关注!

12、面对公司部分联营企业的投资出现了超额亏损的情况,但却并未详细披露具体原因。请问这些超额亏损主要是由于什么原因造成的?公司是否已经采取了相应的措施来应对和改善这种情况?

您好!公司联营企业属于企业级软件,行业企业存在经营季节性特征,部分验收项目在下半年验收。感谢您对公司的关注!

附件清单（如有）	无
日期	2024 年 9 月 12 日